

што Прэзідэнт мае права самастойна вызначаць не толькі якасны, але і колькасны склад прадстаўнікоў (да 8 чалавек), назначаных ім у Савет Рэспублікі.

З улікам усяго адзначанага мэтазгодна зрабіць выснову, што колькасная неадпаведнасць членаў Савета Рэспублікі заканадаўча замацаванай норме ў складзе вышэйшай палаты Нацыянальнага сходу (на пачатак адкрыцця першай сесіі Савета Рэспублікі V склікання – 58 членаў замест 64; па стане на пачатак першага пасяджэння адзінацатай сесіі Vсклікання (з 4 красавіка 2016 года) – 57 замест 64) не з’яўляецца прынцыповай з прычыны таго, што пасяджэнне Савета Рэспублікі Нацыянальнага сходу, згодна з ч. 4 арт. 103 Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь, лічыцца правамоцным пры ўмове прысутнасці на ім не менш за 2/3 членаў палаты ад поўнага яе складу, і ў сувязі з гэтым з’яўляецца абумоўленай і падмацаванай нарматыўнай прававой базай нацыянальнага заканадаўства.

УДК 347.2/3

*Д. А. Свиридов*

*Могилевский институт МВД Республики Беларусь*

## **ДОГОВОР ФРАНЧАЙЗИНГА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Проведение ряда рыночных реформ в Республике Беларусь повлекло за собой значительные нововведения в хозяйственные отношения между участниками предпринимательской деятельности и обусловило появление широкого спектра отношений, производственного и гражданско-правового плана, которые в предыдущие годы практически отсутствовали. На текущем этапе развития общества Республики Беларусь объекты интеллектуальной собственности являются важнейшим активом предпринимательской деятельности, который гарантирует устойчивое развитие субъектов предпринимательства как на внутреннем рынке, так и на внешнем.

Такие объекты могут быть внесены в уставной фонд создаваемого либо уже действующего хозяйственного общества или же образовываться самим субъектом предпринимательства для применения в повседневной деятельности, или же быть вносом в совместную деятельность нескольких субъектов предпринимательской деятельности.

На данный момент в отечественной юридической практике особую актуальность приобретает вопрос в первую очередь не о том, как правовыми сред-

ствами осуществить правовое регулирование коммерциализации объектов промышленности собственности, а о том, как приспособить имеющиеся правовые нормы в отношении конкретных объектов, потому как возможность получения правообладателем экономического эффекта от коммерциализации произведенного им плода мыслительной и творческой деятельности в максимальной степени зависит от формы правовой охраны, регулярности его использования, степени правовой разработки регулирования вопросов и отношений по поводу произведения и применения объектов интеллектуальной собственности, между авторами и иными лицами, заинтересованными в указанных объектах, эффективности нивелирования попыток неправомерного использования своих исключительных прав.

Патент в настоящее время является более эффективным методом защиты и обычно, как следует из мировой практики, увеличивает стоимость защищенного им объекта в среднем на 10 %. При этом как конфиденциальная информация будут защищаться и непатентоспособные решения. К конфиденциальной информации, как правило, относятся технологические секреты производства, способы производства, технологические процессы и решения и т. д. Конфиденциальная информация для получения дополнительного экономического эффекта широко применяется в мировой практике, в том числе при подписании лицензионных договоренностей, обмене и передаче технологий.

Лицензионный договор выступает одним из главных договоров, с помощью которого опосредуется коммерческое использование объектов интеллектуальной собственности. В соответствии с лицензионным договором обладатель права (лицензиар) дает разрешение другому лицу (лицензиату) использовать объект интеллектуальной собственности на определенное время за оговоренную плату (паушальный платеж и роялти). Сравнивая лицензионный договор и договор уступки, следует отметить, что в соответствии с ним права переходят другому лицу, то есть происходит замена правообладателя. Такая сделка дает возможность получить только разовую выгоду. В случае же заключения лицензионного договора уникальные права остаются за лицензиаром. Лицензирование в качестве метода коммерциализации, по оценкам европейских экспертов, применяет большинство компаний, так как его эффективность по сравнению с иными методами заметно выше, нежели уступка объекта интеллектуальной собственности, однако имеется и ряд недостатков.

Первое место по эффективности занимает франшизирование. В Республике Беларусь оно именуется договором франчайзинга, т. е. комплексной предпринимательской лицензии. В соответствии с этим договором лицо (правообладатель или франчайзер), которое обладает системой ведения конкретной деятельности, дает разрешение другому лицу (франчайзи) применять данную систему в соответствии с требованиями владельца франшизы за определенное в договоре вознаграждение. Система на условиях франшизы представляет собой пакет договоров, охватывающих права на объекты интеллектуальной собствен-

ности, которые будет использовать франчайзи. Франшиза в Республике Беларусь как разновидность коммерческих отношений появилась относительно недавно, однако начинает активно приносить плоды, и поэтому возникает необходимость ее дальнейшего развития.

Проведенный анализ позволил выделить следующие преимущества франчайзинга для франчайзи и для франчайзера:

- дает возможность франчайзи получить существенные выгоды от передачи ему бизнес-технологии, доказавшей свою эффективность при практическом использовании, что позволяет сэкономить серьезные средства (предоставление полезной информации, использование отработанной и функционирующей логистической и маркетинговой стратегии и т. д.);
- франчайзи получает право пользования известными торговыми марками, и в последующем клиенты не ощущают разницы между покупками в франшизированном или корпоративном магазине сети;
- информационная и методическая поддержка франчайзером. Как правило, при включении во франшизную систему франчайзеры предоставляют специальное обучение;
- значительное повышение конкурентоспособности франчайзи;
- возможность франчайзи рекламировать свои товары и предприятие в целом, используя масштабную рекламу;
- получение франчайзи доступа к значительным кредитным ресурсам;
- правообладатель получает возможность расширения сети предприятий и продвижения бренда без прямых затрат, необходимых для создания новых предприятий (размер экономии равен размеру инвестиций франчайзи);
- привлечение франчайзи и передача им технологий дают возможность франчайзерам осуществлять экономическую экспансию;
- дает возможность франчайзеру получать дополнительные средства, необходимые для развития бизнеса (складываются из двух элементов: первоначального взноса или т. н. паушального платежа и систематических выплат – роялти).
- способствует формированию различных фондов – например, рекламного;
- франчайзи как собственник предприятия заинтересован в его развитии в большей степени, нежели наемный работник, что создает предпосылки экономии средств на мотивации.

Таким образом, опираясь на проведенный анализ, представляется возможным сделать следующие выводы:

1. Одним из важнейших договоров, регулирующих коммерческое использование объектов интеллектуальной собственности и их защиту, является лицензионный договор, в соответствии с которым правообладатель, наделенный правом собственности на объекты интеллектуальной собственности, за определенную в договоре плату и за оговоренное время дает третьему лицу право

пользования объектами интеллектуальной собственности. В соответствии с договором уступки на время действия заключенного договора права на объект интеллектуальной собственности переходят к третьему лицу, иными словами, происходит смена правообладателя. Следует отметить, что по лицензионному договору правообладатель получает единовременный платеж и роялти, а по договору уступки получает только одномоментную материальную выгоду.

2. В соответствии с условиями договора франчайзинга правообладатель дает разрешение третьему лицу использовать разработанную им систему осуществления какой-либо коммерческой либо иной деятельности в обмен на оговоренное в договоре франшизы материальное вознаграждение. В систему, которая действует на условиях франчайзинга, входит пакет договоренностей, включающих в себя права на промышленные образцы, фирменные наименования, товарные знаки и технологию ноу-хау, которыми будет пользоваться франшизы. Иными словами, правообладатель не теряет исключительных прав на объект интеллектуальной собственности и получает материальную выгоду на весь период использования такого объекта.

3. При организации системы франчайзинга следует также принимать во внимание, что, несмотря на всю полезность исследования экономических аспектов функционирования системы, система должна работать исключительно в рамках законодательного поля, учитывая не только региональную и отраслевую специфику, но и психологическое восприятие в обществе.

УДК 340.12

*Б. И. Сидоренко*

*Могилевский филиал БИП – Института правоведения (Беларусь)*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ВЛАДЕТЕЛЬНОГО ПРАВА НА СРЕДНЕВЕКОВЫЙ МОГИЛЕВ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XVI ВЕКА: ИСТОЧНИКИ ПРАВА**

Под правоприменительной деятельностью в период средневековья мы понимаем деятельность правовых специализированных судебных органов в реализации совокупности общеобязательных правил поведения (норм), установленных или санкционированных феодальным обществом и государством. В таком обществе власть еще не имела триединого разделения (на законодательную, исполнительную и судебную) и институциализации, как правило, отождествлялась с ее носителем и действовала в правоприменительной сфере на принципах средневекового партикуляризма. Суверенитетом обладало не государство, а государь. От его имени осуществлялось общегосударственное, реги-